

Las formas posibles de interacción

Manuel MARTIN SERRANO

REFERENCIA PARA LAS CITAS DE ESTA PUBLICACIÓN Y DE SUS CONTENIDOS:

MARTIN SERRANO, Manuel (1982): "Las formas posibles de interacción", en MARTIN SERRANO, Manuel *et al.*: *Teoría de la Comunicación. I. Epistemología y análisis de la referencia*. Madrid: Alberto Corazón (segunda edición, revisada y ampliada; primera edición 1981), pp. 45-64. ISBN: 84-7053-229-4.

Recuperado el _ de _____ de 2 __, de <http://eprints.ucm.es/13103/>

UTILIZACIÓN DE ESTE DEPÓSITO:

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones, que corresponden a la licencia *Creative Commons* que protege este texto:

Reconocimiento. Debe reconocer y citar al autor original, utilizando la "**REFERENCIA PARA LAS CITAS DE ESTA PUBLICACION Y DE SUS CONTENIDOS**" (véase recuadro superior).

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar, o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Reading ANÁLISIS DE LOS COMPORTAMIENTOS: LOS ACTOS EJECUTIVOS Y COMUNICATIVOS

Presentación y estudio documental por Daniel Franco Romo

En E-Prints se tiene acceso a una selección de la obra original de Manuel Martín Serrano (véase: "Publicaciones de Manuel Martín Serrano disponibles en E-Prints. Selección sistematizada"*, en <http://eprints.ucm.es/11107/>).

Entre esas aportaciones, destaca el trabajo sistemático dedicado a fundamentar las ciencias del comportamiento. Lo plantea en 1981 y lo concluye con la publicación, en 2007, de *Teoría de la Comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad* (Madrid: McGraw-Hill). En este Reading se han seleccionado textos que permiten seguir ese recorrido teórico y metodológico, en los siguientes campos:

1. Los comportamientos interactivos. Origen y modalidades. El autor comenzó a investigar las características propias de los comportamientos interactivos, para profundizar en la génesis y peculiaridades de las interacciones comunicativas. Ese objetivo requería identificar los vínculos evolutivos que tiene la comunicación con las otras actividades que le han precedido en la Naturaleza. El resultado final ha sido una *Paleontología de los comportamientos interactivos*, que abarca desde las primeras interacciones en el reino animal hasta las formas más complejas de las interacciones humanas. "Las acciones que implican a otros: complicaciones e interacciones" (<http://eprints.ucm.es/13100/>) documenta en E-Prints este planteamiento, con el que se ha abierto un nuevo campo de estudios para las ciencias del comportamiento.

2. Tipos de actos que intervienen en los comportamientos. Manuel Martín Serrano identifica dos formas de actuación: "Actos ejecutivos y actos expresivos" (véase en el depósito del mismo nombre: <http://eprints.ucm.es/13101/>). Esta distinción permite diferenciar las actuaciones comunicativas y no comunicativas y por ello se ha convertido en fundamento de la Teoría de la Comunicación. El esclarecimiento de la estructura de los comportamientos queda reflejado en "Un modelo de los comportamientos interactivos que incorpora la comunicación y la ejecución" (<http://eprints.ucm.es/13102/>).

3. La dinámica de los comportamientos: recursos a la comunicación y a la ejecución. Los actos expresivos y ejecutivos se sustituyen, solapan, excluyen a lo largo del proceso de interacción. Las modalidades de los comportamientos remiten a esa dinámica [acción (ejecutiva)-comunicación]. Se ha seleccionado el texto que corresponde a este depósito: "Las formas posibles de interacción".

4. Las especializaciones de los comportamientos comunicativos. En los seres humanos y antes en los animales gregarios, Manuel Martín Serrano distingue entre "Indicaciones instrumentales y referidas a los efectos de la interacción" (<http://eprints.ucm.es/13104/>). El autor ha mostrado que las segundas cumplen un papel esencial en la hominización y la humanización (véase en el depósito "La comunicación en la existencia de la humanidad y de sus sociedades", <http://eprints.ucm.es/13112/>).

5. Las características distintivas de los comportamientos humanos. Con el bagaje teórico precedente, se puede abordar el estudio de lo que tiene de específico la comunicación humana. Manuel Martín Serrano lo expone en *Teoría de la Comunicación. La comunicación, la vida y la sociedad*. Una de esas características es la capacidad humana de poner la comunicación donde estaba la acción ejecutiva. Está documentada en "La transferencia de la ejecución a la indicación en los comportamientos humanos" (<http://eprints.ucm.es/13105/>).

6. Los cambios sociohistóricos que experimentan los comportamientos humanos. Manuel Martín Serrano muestra que en las sociedades humanas existe una orientación que lleva a la sustitución progresiva de la acción ejecutiva por la indicación. Esa observación se detalla en el texto "Acción/comunicación, en las ciencias y en los comportamientos" (<http://eprints.ucm.es/13106/>).

7. Aplicaciones de los análisis de la dinámica de los comportamientos. El conocimiento de la dinámica acción ejecutiva/comunicación tiene aplicaciones teóricas y prácticas en las Ciencias de la Vida, Psicosociales, Históricas y Culturales, Comunicativas. "Las relaciones macrosociológicas entre acción y comunicación" (<http://eprints.ucm.es/13107/>) es un ejemplo de análisis macrosociológico en el campo de las comunicaciones públicas.

REFERENCIAS para enlazar este documento con los que cita y con aquellos que le citan

- “La ampliación de la realidad en la que vivimos con otro universo virtual” (<http://eprints.ucm.es/11069/>)
- “El origen evolutivo de la comunicación: transformación de los usos significativos de la información (precomunicativos) en usos indicativos (comunicativos)” (<http://eprints.ucm.es/13108/>)
- “Las ciencias sociales son las ciencias de la verdad del sujeto” (<http://eprints.ucm.es/13175/>)
- “Una epistemología de los sistemas finalizados por la intervención humana. El análisis praxeológico de la reproducción y el cambio de los sistemas sociales” (<http://eprints.ucm.es/13125/>)

*Esta selección y sistematización de publicaciones de Manuel Martín Serrano, así como los análisis que les acompañan, se basa principalmente en los estudios realizados por los especialistas que han participado en dos monográficos dedicados a la obra del autor: el primero editado por *Anthropos* y preparado por Esteban Mate y el segundo por *Chasqui*, coordinado por Francisco Bernete. También se han localizado y utilizado numerosas reseñas que están publicadas en otras revistas científicas. El investigador Daniel Franco Romo ha planificado y supervisado la ejecución de todo el proyecto.

Las formas posibles de interacción

Manuel MARTIN SERRANO

Epígrafes: 1. Las dos formas posibles de interacción entre los seres vivos. 2. Tipologías de comportamientos. 3. Tipologías de actos. 4. Tipologías de prácticas ejecutivas y expresivas. 5. Sustitución de la coactuación por la comunicación. 6. Diferencias entre comunicación y coactuación. 7. Dialéctica acción ejecutiva-comunicación, en el comportamiento. 8. La comunicación a propósito de los efectos de la interacción. 9. Requisitos metodológicos que se derivan para un análisis de la comunicación.

1. LAS DOS FORMAS POSIBLES DE INTERACCION ENTRE LOS SERES VIVOS

La comunicación, desde el punto de vista de la evolución de la vida, es una forma de comportamiento que se sirve de actos expresivos en vez de actos ejecutivos, o si se quiere, un procedimiento entre otros posibles, para lograr algo, cuando el logro tiene que alcanzarse en el marco de un sistema de interacción.

En el tema precedente se han procurado diferenciar aquellas interacciones que recurren a las expresiones (comunicaciones) de las interacciones que recurren a las ejecuciones (coactuaciones). El lector habrá comprendido que comunicación y coactuación son formas alternativas de interacción, y que, por tanto, es posible que los actores sustituyan una forma de interacción por otra.

A nivel filogenético y ontogenético, la comunicación sustituye a la coactuación: así se mostró en el ejemplo de la interacción sexual que recurre al cortejo en vez de a la inmovilización de la pareja. No obstante, cuando el recurso a la expresión no alcanza los objetivos esperados, el actor puede regresar a un comportamiento ejecutivo más arcaico: por ejemplo, algunas personas que no logran persuadir a otras con las palabras para que se comporten según sus deseos, pueden pasar a una acción agresiva sobre el otro.

La comunicación debe de ser claramente distinguida de la coactuación, porque de otra forma será difícil comprender sus características y funciones específicas. Ahora bien, la comunicación está incluida en un proceso de comportamiento, en el cual, generalmente, también existen actos ejecutivos, además de los actos expresivos. En consecuencia, existe una interrelación entre comunicación y coactuación, que resulta necesario examinar, aunque el examen específico de los actos ejecutivos corresponde a otras ciencias.

Para abordar el análisis de las relaciones entre comunicación y coactuación, se planteará el tema al nivel de aquello que les une: su común característica de comportamiento¹.

¹ El término «comportamiento» en este tema se utiliza para designar cualquier actividad de un ser vivo orientada a satisfacer sus necesidades (cualquiera que sea el nivel fisiológico, cognitivo, afectivo, axiológico de esas necesidades), actividad que se resuelve en alguna clase de intercambio de energía entre el ser vivo y su ecosistema.

2. TIPOLOGIAS DE COMPORTAMIENTOS

Cabe distinguir entre tres tipologías de comportamientos²:

1. Autónomos

El logro que persigue el comportamiento del ser vivo puede ser satisfecho exclusivamente por las tareas que lleve a cabo el propio sujeto. En esta categoría de comportamientos entran la mayor parte de las conductas que están regidas por el sistema nervioso autónomo, pero no sólo estos comportamientos involuntarios, sino, además, otras conductas que persiguen unos logros somáticos (por ejemplo, la conservación del organismo en buen estado mediante el ejercicio), territorial (desplazarse a un lugar determinado), perceptivo (seleccionar o prestar atención a determinados estímulos) o cognitivo (elaborar, reflexionar sobre determinadas ideas o hechos).

Por definición, la comunicación es una clase de comportamiento que afecta al menos a dos seres vivos. En consecuencia, la comunicación no pertenece a la categoría de los comportamientos autónomos, aunque los comportamientos autónomos pueden en algunas ocasiones complicar a otros seres vivos, como se verá oportunamente³.

2. Heterónomos o interactivos

El logro que persigue el comportamiento del ser vivo «A» sólo puede ser satisfecho con la participación de otro ser vivo. El Otro debe participar como agente, como paciente o como ambas cosas, de la acción que afecta a «A», o que «A» desencadena. En esta categoría de comportamientos entran la mayor parte de las conductas que están orientadas al logro de la reproducción de la especie, en los animales bisexuados; las conductas encaminadas a la satisfacción de necesidades alimenticias, en las especies depredadoras, y las conductas en las que existe alguna división del trabajo, entre las especies sociales⁴. Las conductas comunicativas, por definición, pertenecen a la categoría de los comportamientos heterónomos o interactivos.

3. Opcionales

El logro que persigue el comportamiento del ser vivo, puede ser satisfecho sin la participación de Otro, pero, igualmente, puede alcanzarse implicando a Otro⁵. Por ejemplo, un

² El análisis que ahora se ofrece, referido a los tipos de actos, correspondería más bien a una Teoría de la Acción que a una Teoría de la Comunicación. En esta ocasión sólo se avanza lo preciso para las necesidades que plantea este tema.

³ Entre los comportamientos de carácter autónomo existen algunos que nunca se sustituyen por comportamientos comunicativos, que podemos denominar «automatismos». Por ejemplo, es un automatismo retirar la mano del fuego. Cuando en la evolución se ha conservado un automatismo, cabe asegurar que su sustitución por un comportamiento comunicativo carecía de eficacia para la especie, como se comprenden bien en el ejemplo sugerido.

⁴ La participación del Otro se da por establecida cuando el Otro está implicado en el comportamiento del sujeto, aunque esa implicación exista contra la voluntad del Otro; por ejemplo, la relación depredador–pieza de caza supone un cazador y un cazado, sin que la oposición de la víctima afecte a la existencia de esta clase de interacción.

⁵ Existen objetivos autónomos que no requieren necesariamente la interacción, porque su logro no se ve afectado ni mediado obligatoriamente por la existencia de Otros; por ejemplo, en determinadas circunstancias, numerosos animales pueden satisfacer sus necesidades alimenticias sin interactuar comunicativamente ni coactivamente con Otros. En cambio en la mayor parte de las especies, cierta clase de objetivos requieren necesariamente la interacción; por ejemplo, el adiestramiento de las crías. A medida que se asciende en las

niño que sepa tomar los alimentos, puede nutrirse por sí mismo (supuesta la existencia de comida); pero, optativamente, puede conseguir otro tanto solicitando que la madre le lleve el alimento a la boca. Según el camino que finalmente siga el comportamiento opcional, se convierte en otro autónomo o heterónomo, razón por la cual no se profundizará más en sus características.

3. TIPOLOGIAS DE ACTOS

Cualquiera que sea la tipología del comportamiento, el logro de un objetivo determinado, pone en juego una secuencia de actos.

Sea un comportamiento orientado a depositar una barca en la playa arrastrándola desde el mar. Participan el patrón, que dirige la maniobra y tira, y un grupo de marineros, que tira de una cuerda. En este ejemplo, el comportamiento de cada actor es heterónomo, lo cual no afecta al análisis. El comportamiento del patrón puede dividirse en los siguientes actos:

T ₁	T ₂	T ₃	T ₄	T ₅	...T _n
Acto expresivo	Acto ejecutivo	Acto ejecutivo	Acto expresivo	Acto ejecutivo	...
¡«Ahup»!	Tirar de la cuerda	Dejar de tirar	¡«Ahup»!	Tirar de la cuerda	...
Tiempo: t ₁	t ₂	t ₃	t ₄	t ₅	...t _n

El ejemplo —intencionadamente sencillo y recurrente— permite diferenciar dos clases de actos, ambos orientados a un mismo objetivo (depositar la barca) y cuyas diferencias es posible comprender después de lo expuesto en el tema primero

Apliquemos aquellos análisis a este ejemplo:

- Los actos expresivos y los actos ejecutivos movilizan igualmente energía. En el caso de los actos expresivos, esa energía, aplicada sobre los órganos fonológicos, produce una secuencia de señales, relacionadas con una representación; las señales son adecuadas para lograr una interacción con el Otro, pero su eficacia no procede de la cantidad de energía que comportan, sino de la información que poseen. Los Otros no se mueven porque los desplazamientos del aire que acompañan al ¡«Ahup»! les empujen, sino porque se representan que, a la percepción de los *estímulos* generados por las señales, debe de seguirle el *efecto* de tirar de la cuerda. En el caso de los actos ejecutivos, la energía que se moviliza suele ser mayor; se aplica inmediatamente como gasto energético destinado a producir un cambio en el objeto (en este caso, trasladar de lugar la barca).

- Los actos expresivos, una vez cumplidos, pueden no conseguir ningún efecto: por ejemplo, los marineros pueden captar el ¡«Ahup»!, y no moverse. También puede ocurrir que consigan efectos distintos a los que espera Ego; por ejemplo, algunos de los marineros podrían representarse que ¡«Ahup»! no es una indicación para que tire, sino para que él, a su vez, exprese algo, por ejemplo «ya voy». En cambio, el acto ejecutivo, en tanto que no contradiga las leyes de la física, logra siempre su efecto del modo prescrito por esas leyes: supuesta la suficiente aplicación de

escalas biológicas, la satisfacción de las necesidades más primarias está condicionada en mayor medida por la existencia de formas de interacción comunicativas, coactivas, o por ambas. En la especie humana, si excluimos las respuestas automáticas, no existe objetivo material o cultural que el hombre pueda satisfacer sin tener en cuenta la existencia de los Otros; en consecuencia, toda necesidad, todo proyecto humano, se manifiesta, o bien como comunicación, o bien como actuación, o de ambas formas.

energía, la barca no puede dejar de moverse cuando se tira de la cuerda, ni de hacerlo precisamente en la dirección que corresponde a la diagonal del paralelogramo de fuerzas.

- Cabe imaginar que la ausencia en este comportamiento de actos expresivos, tal vez, haría más complicado, desordenado o largo el cumplimiento del objetivo, pero nada se opone a que los marineros y el patrón, en una relación heterónoma que consistiese sólo en tirar de la cuerda, acabasen trasladando la barca; incluso el patrón solo, en un comportamiento autónomo, podría alcanzar este objetivo si fuese lo bastante fuerte. Por el contrario, los actos expresivos, sin la existencia de los ejecutivos, por sí solos, serían tan ineficaces como un conjuro para mover la barca de sitio: cabría multiplicar el número de expresiones, por ejemplo, incluyendo los gestos de las manos con los que suele indicarse «tirad» o expresiones tales como «moveos», «ánimo», etc. El logro del objetivo seguiría dependiendo de los actos ejecutivos de tirar de la cuerda.

3.1. Tipología de actos ejecutivos

El ejemplo precedente permite proponer una distinción entre los actos ejecutivos desde el punto de vista del objetivo que persigue el comportamiento:

1) Actos ejecutivos sustituibles por actos expresivos

El comportamiento puede tener éxito y alcanzar su fin. Así, cuando ejecuciones orientadas a coordinar el empuje de los marinos —por ejemplo, colocarles a unos detrás de otros—, pueden ser sustituidas por expresiones que alcanzan el mismo resultado.

2) Actos ejecutivos no sustituibles por actos expresivos

El comportamiento no puede alcanzar su fin. Por ejemplo, si se pretendiese sustituir el empuje aplicado por los marinos a la barca, por la expresión «¡muévete!».

En general, cuando el comportamiento incluye como logro un objetivo que implica una modificación de cualquier objeto del ecosistema, como ocurre en este caso («mover la barca»), es necesaria la inclusión de algún acto ejecutivo para alcanzar el resultado que el agente espera.

3.2. Tipología de actos expresivos

Un nuevo ejemplo permitirá aclarar una distinción semejante entre los actos expresivos.

Sea un comportamiento orientado a enseñar «qué es la educación». Participan el padre, que educa al hijo, y el hijo. El comportamiento del padre puede contener este repertorio de actos:

T ₁ Acto expresivo	T ₂ Acto ejecutivo	T ₃ Acto expresivo	T ₄ Acto expresivo	...T _n ...
«Siéntate en la mesa»	Guiarle las manos al niño mientras utiliza el cubierto	«No lo cojas como un puñal»	¿Sabés que son las «buenas maneras»?	...
Tiempo: t ₁	t ₂	t ₃	t ₄	...t _n

El acto expresivo T₁ podría ser sustituido por otro ejecutivo (el padre sienta al hijo en la mesa). El acto ejecutivo T₂, podría ser sustituido por actos expresivos si el padre, en vez de guiarle, describiese el empleo del cubierto. Los actos expresivos T₃ y T₄, podrían ser sustituidos por otra clase de expresiones, por ejemplo, de carácter mímico, pero no podrían serlo por actos de naturaleza ejecutiva.

Los actos expresivos, desde el punto de vista del objetivo del comportamiento, pueden diferenciarse en dos tipos:

3) Actos expresivos sustituibles por actos ejecutivos

El comportamiento puede tener éxito y alcanzar su fin. Así, cuando el padre sienta al niño en la mesa, en vez de indicarle de palabra «que se siente».

4) Actos expresivos no sustituibles por actos ejecutivos

El comportamiento no puede alcanzar su fin. Por ejemplo, si se pretendiese sustituir la referencia al concepto «buenas maneras» por actos no expresivos.

En general, cuando el comportamiento incluye como logro un objetivo de carácter abstracto, como ocurre en este caso («enseñar qué es la educación»), es necesaria la inclusión de algún acto expresivo para alcanzar el resultado que el actor espera.

4. TIPOLOGIAS DE PRACTICAS EJECUTIVAS Y EXPRESIVAS

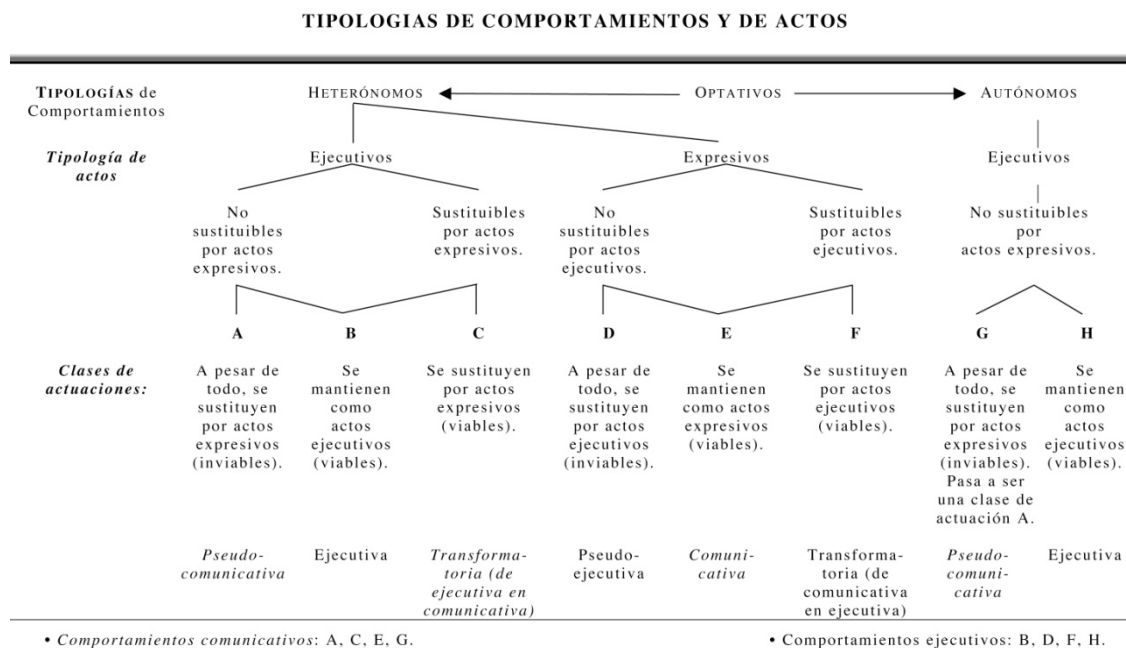
La combinación de las categorías que he propuesto, permite elaborar un cuadro en el que se puede diferenciar cuáles son los actos comunicativos que concurren en el comportamiento. A partir del cuadro, es posible, además, distinguir las prácticas de comportamiento (actuaciones), que representan opciones viables de las inviables, en relación con los objetivos que persigue el ser.

— Los comportamientos autónomos (aquellos que el ser debe de llevar a cabo por sí mismo para alcanzar su fin) implican necesariamente actos ejecutivos, pero nada se opone a que el sujeto incorpore al comportamiento actos expresivos. Por ejemplo, para alimentarse es necesario que el propio sujeto sea quien ingiera la comida, pero este comportamiento puede acompañarse de actos expresivos tales como gestos de satisfacción o palabras. La participación de un Otro, que pueda interactuar en un nuevo comportamiento que incluye los actos alimenticios del sujeto, hace que el comportamiento autónomo devenga un acto ejecutivo de un comportamiento heterónomo. El acto se transforma en una pseudoejecución.

En el caso del hombre, nada le impide sustituir un acto ejecutivo que no sería sustituible para lograr el objetivo que persigue el agente, por otro expresivo, aun a costa del fracaso del comportamiento. El acto se transforma en una pseudoejecución. Por ejemplo, la persona en vez de comer puede hacer los gestos de la ingestión de alimentos. Cuando esta sustitución introduce una interacción con Alter, el comportamiento se transforma en heterónomo⁶.

⁶ Esos mismo gestos o palabras, en ausencia de un Alter, serían la expresión de una representación, pero no serían expresiones comunicativas.

— Los comportamientos heterónomos (aquellos que el ser debe de realizar contando con la participación de otro para alcanzar su objetivo) pueden implicar exclusivamente actos ejecutivos, exclusivamente actos expresivos o ambas clases de actos. Un análisis equivalente al que se acaba de ofrecer permite diferenciar, en el cuadro de la página siguiente, entre las prácticas (comunicativas o coactivas) que son viables e inviables⁷.



5. SUSTITUCION DE LA COACTUACION POR LA COMUNICACIÓN

La comunicación se muestra en este cuadro como una clase de actos de comportamiento que sustituyen frecuentemente⁸ a los actos ejecutivos, unas veces en condiciones de viabilidad, y por lo tanto de eficacia, y otras en condiciones de inviabilidad y en consecuencia abocadas indefectiblemente al fracaso del comportamiento.

Las condiciones que permiten sustituir con eficacia actos ejecutivos por actos expresivos (o, si se prefiere, los requisitos para sustituir la coactuación por la comunicación), son las siguientes:

1.^a Que el comportamiento de Ego implique o complique a Alter de forma necesaria para el logro del fin, o de manera optativa.

⁷ Un desarrollo más detenido del cuadro que se ofrece en la página anterior permitiría llevar a cabo análisis esclarecedores de esas prácticas, los cuales ofrecerían interés para el examen del comportamiento desde una perspectiva comunicativa. En esta ocasión no hay lugar para esta clase de reflexiones.

8 En términos filogenéticos, toda comunicación ha sido precedida por algún comportamiento más arcaico de tipo ejecutivo.

2.^a Que los actos ejecutivos a los que vienen a sustituir las expresiones comunicativas no sean esenciales para la consumación del objetivo.

Con el objeto de ilustrar algunos pasos de la vía de la coactuación a la vía de la comunicación que han resultado viables, recogemos algunos ejemplos que el lector ya conoce:

EJEMPLOS DE COACTUACIÓN QUE PUEDEN SER EFICAZMENTE SUSTITUIDOS, EN TODO O EN PARTE, POR EL USO DE EXPRESIONES COMUNICATIVAS:

COACTUACIONES	COMUNICACIONES
Conducir a Alter a un lugar en el que hay alimentos.	Ejecutar una «danza» que muestre a Alter la distancia y la dirección en la que se encuentra el alimento.
Asegurar la cópula inmovilizando, por medios químicos o mecánicos, al macho o a la hembra.	Ejecutar un repertorio de movimientos «de cortejo» que expresen la disponibilidad sexual, para lograr la aproximación del macho o de la hembra.
Perseguir a la presa.	Imitar los sonidos que emite la propia presa para lograr con el engaño su aproximación.

6. DIFERENCIAS ENTRE COMUNICACION Y COACTUACION

6.1. *La interacción comunicativa mediante actos expresivos comparte con la interacción mediante actos ejecutivos un mismo objetivo*

Tanto a nivel biológico como social, cuando Ego lleva a cabo una comunicación, lo hace para obtener del otro, con el otro, por medio del otro, contra el otro, o apartando al otro, alguna clase de resultado en el que está interesado. La comunicación, precisamente por ser un mecanismo de interacción alternativa a la coactuación, no se distingue de esta última a nivel de sus objetivos, sino a nivel de sus procedimientos. Cuando el ser vivo comunica con otro, le informa a propósito de algo que concierne a Ego, a Alter o a ambos; cuando Ego ejecuta algo sobre otro, los estímulos van encaminados a lograr una reacción para que el otro haga (o deje de hacer) alguna cosa, como respuesta directamente atribuible a la presión del acto ejecutivo sobre el otro.

Por ejemplo, si el padre le dice a la madre «el nene está llorando», en esta interacción comunicativa no existe expresamente una referencia a una acción; sin embargo, es posible que el propósito implícito se logre; la madre se levantará de la cama y tomará al niño en brazos para callarle. Alternativamente, los actos de levantarse (el padre), tomar al niño, despertar a la madre y ponérselo en los brazos, sería otra opción que obtendría los mismos resultados aunque la madre pudiese sentirse molesta por este comportamiento expeditivo.

6.2. *La interacción comunicativa se diferencia de la interacción mediante actos ejecutivos en los procedimientos que utiliza para alcanzar sus objetivos.*

A nivel de los procedimientos, la distinción entre coactuación y comunicación se establece por su distinto grado de riesgo. Un ejemplo permitirá comprender la diferencia.

Sea una madre interesada en lograr que su hijo pequeño beba un jarabe. Para conseguir su propósito, puede optar por dos comportamientos: uno ejecutivo y otro expresivo. Puede actuar tapándole al niño la nariz y obligándole a ingerir el brebaje. Supuesta la prepotencia del primer agente sobre el segundo (como ocurre en este caso), la coactuación no ofrece riesgo alguno de fallo. Alternativamente, la madre a quien repugne el recurso a la fuerza, puede optar por convencer al niño de que debe beberse el jarabe. Recurrirá al argumento razonable, el halago, el soborno, la amenaza, para alcanzar su objetivo. Sin embargo (en tanto que no pase a los hechos, en cuyo caso acaba la relación comunicativa), la madre puede fracasar en su empeño. El niño puede ser demasiado pequeño y no comprender lo que pretende la madre; si la comprende, el niño puede optar entre obedecer o desobedecer a la madre. En términos comunicativos, es libre de tomar en cuenta la información que la madre le proporciona para su propio comportamiento o no tomar en consideración esa información.

Generalizando este ejemplo a toda clase de situaciones en las que la comunicación haya sustituido a la coactuación, el riesgo de que la comunicación sea un procedimiento ineficaz para alcanzar los fines de Ego, surge de diversas causas:

- Las expresiones que Ego utiliza pueden no ser comprendidas o las señales no ser captadas por el otro Actor al que van destinadas. Así, el hombre no está en condiciones de captar la longitud de onda que poseen los sonidos de aviso con los que ciertos ofidios comunican que se está invadiendo su hábitat, razón por la cual el animal puede pasar de la advertencia comunicativa a la acción agresiva, una vez fracasada la vía comunicativa como procedimiento de interacción para alejar al intruso. En este sentido, la comunicación aparece ya a nivel biológico, como una alternativa a la agresión⁹.

- El Actor con el que se comunica puede captar las señales y comprender las expresiones y, sin embargo, en uso de su libertad, no avenirse a satisfacer las expectativas del otro. Por ejemplo, el animal que realiza una danza de cortejo ha optado por una vía biológica comunicativa para asegurar su reproducción. Este mecanismo ofrece riesgos de fracaso si la potencial pareja no se aviene a la cópula. En cambio, la especie que se reproduce por un método ejecutivo, como puede ser sembrar con los genes del macho el medio ambiente que envuelve a la hembra (la cual resultará fecundada al azar) dispone de un mecanismo en el que el fracaso sólo existe si no existen hembras fecundables¹⁰.

7. DIALECTICA ACCION EJECUTIVA-COMUNICACION, EN EL COMPORTAMIENTO

7.1. Secuencias en la combinación de actos ejecutivos con expresiones

Hemos afirmado que tanto la coactuación como la comunicación son modos de interacción. Los seres vivos, cuando hacen uso de un modo, no por ello excluyen al otro; por el contrario, la mayor parte de los comportamientos orientados a un único objetivo combinan actos ejecutivos y expresiones comunicativas¹¹. La combinación entre actos expresivos y actos

⁹ En términos generales, cabe afirmar que las especies dotadas de la posibilidad de expresar sus necesidades a los otros por procedimientos comunicativos (como la especie humana) pasan a la acción de fuerza sólo cuando se derrumba la interacción comunicativa. Esta observación es opuesta a la que mantienen algunos etólogos, empeñados en derivar los comportamientos comunicativos de las pautas de agresión, a mi juicio erróneamente.

¹⁰ Se comprende que la ventaja de la vía comunicativa para la reproducción de las especies radica en que permite que la elección de la hembra selecciona mejor los genes que la selección efectuada por el azar.

¹¹ Por otra parte, es posible comunicar a propósito de algo y hacer al mismo tiempo otra cosa que nada tiene que ver con el objeto de referencia de la comunicación. Las señoras que tejen jerseys y charlan al mismo tiempo ilustran esta capacidad. En estos comportamientos se establecen unas relaciones de sincronía, a nivel del ritmo de ejecución y de comunicación, todavía poco estudiadas. (entre los autores que han investigado este tema, Cf.

ejecutivos para lograr un mismo objetivo puede efectuarse de modo *acrónico* y de modo *sincrónico*:

a) *Se establece una combinación acrónica cuando en la secuencia del comportamiento una (o varias) manifestaciones expresivas siguen a uno o varios actos ejecutivos (o viceversa); pero actos ejecutivos y expresivos no aparecen al mismo tiempo.*

Así, en muchos juegos de competición física el participante indica al otro que «está preparado», y a partir de esa comunicación ambos pasarán a la ejecución. Por ejemplo, en las carreras de niños están diferenciadas las secuencias «preparados», «listos», «ya». Las combinaciones acrónicas son más bien raras en los comportamientos de los seres vivos.

b) *Lo habitual es que exista una sincronía entre manifestaciones expresivas y actos ejecutivos; es decir, que la comunicación y la coactuación se efectúen al mismo tiempo.*

7.2. Funciones de la combinación de actos ejecutivos con expresiones

a) Las ejecuciones pueden *confirmar* la información que las expresiones proporcionan o pueden *desmentirla*:

— Ocurre frecuentemente que algún acto ejecutivo viene a reforzar el valor o el significado de la expresión, o se utiliza para hacerla posible.

Así las películas enseñan que las palabras se legitiman en las declaraciones amorosas con el beso. Incluso existen actos ejecutivos que están destinados exclusivamente a crear las condiciones necesarias para la comunicación. Esta clase de actos son muy frecuentes en los rituales; se supone que la ingestión de ciertas drogas (por ejemplo la mescalina entre los mejicanos), la ejecución de ciertas danzas (por ejemplo entre los Nuer) son comportamientos previos a la relación comunicativa con los otros miembros del grupo. Las personas tímidas o inhibidas, en las comunicaciones personales, recurren a mecanismos similares con el mismo objeto.

El uso de actos ejecutivos como refuerzo de la comunicación es mucho más frecuente en aquellas especies para las que la comunicación posee un valor por sí mismo, al margen de su función instrumental. Esta inversión del primitivo fin biológico (emplear la expresión para ahorrar el acto ejecutivo; ahora servirse del acto ejecutivo para promover la comunicación), aparece por primera vez en los animales que juegan; y el juego puede ser interpretado, desde la perspectiva que aquí se sugiere, como un aprendizaje de la técnica de la comunicación por medio de la coactuación.

— En otras ocasiones el acto ejecutivo niega o contradice la información que ofrece la expresión comunicativa, o se utiliza para excluirla.

Por ejemplo, un saludo cortés a nivel de las fórmulas verbales puede estar desmentido por el comportamiento de quien no abandona la tarea en la que estaba ocupado cuando se presentó Alter; la mentira del niño pequeño se denuncia por su comportamiento si sale corriendo. El animal que juega puede expresar corporalmente las posturas de la agresión (por ejemplo, saltar sobre el otro), cuando en realidad se prepara para una falsa huida¹²; etc.

A. Moles: «Microsociología de la vida cotidiana» y «Teoría de los actos».) En estos casos el subsistema de comportamiento al que pertenecen los actos ejecutivos es, en principio, diferente del subsistema en el que intervienen los actos expresivos, por lo cual se trata de un análisis diferente al que ahora se está ofreciendo.

12 Esta contradicción entre la información que el animal ofrece a través de su comportamiento expresivo y ejecutivo, se observa muy bien en el juego de los cánidos. Si se entiende por «mentira» el desacuerdo existente entre lo que el actor expresa y lo que hace, el uso de la mentira no es un privilegio reservado a los hombres, ya fue descubierta por los animales superiores. Esta observación contradice la afirmación de algunos autores, para quienes la capacidad de mentir sería el rasgo específico de la comunicación humana.

También existen actos ejecutivos destinados exclusivamente a concluir con una interacción comunicativa. Por ejemplo, levantarse del sillón en el curso de una conversación, y finalmente marcharse, son recursos ejecutivos para concluir una conversación tediosa o embarazosa.

b) De modo semejante, las expresiones pueden utilizarse para proporcionar información sobre los actos ejecutivos o expresivos que intervienen en la interacción. Este empleo de la comunicación merece un análisis detallado, que se ofrece seguidamente. (...)

8.5. *Resumen del anterior análisis*

Los análisis que se han ofrecido permiten concluir:

a) Una secuencia de comportamiento de Ego y Alter orientados a un mismo fin se compone generalmente de una sucesión de expresiones comunicativas, alternándose o combinándose con una sucesión de actos ejecutivos.

b) En el comportamiento de interacción, expresiones y actos comparten un mismo objetivo o, si se prefieren, representan vías alternativas para el logro de ese objetivo. Es indiferente para este análisis que ese objetivo sea deseado o rechazado por Ego, por Alter o por ambos.

c) El comportamiento comunicativo puede utilizarse por el Actor como un medio para preparar, inducir o sugerir actos ejecutivos de otro Actor (Actores); otras veces el comportamiento ejecutivo se utiliza por Ego como una intervención para iniciar, mantener o terminar una comunicación con Alter.

d) Entre los comportamientos comunicativos cabe distinguir el uso de expresiones que, combinadas o no con actos ejecutivos, cumplen una función instrumental y el empleo de expresiones que informan sobre el desarrollo de la propia interacción. (...)